



Yritysten omistajanvaihdosten matalan kynnyksen neuvontapalvelu

—

Luopuja perheyrietyksessä



Yritysten omistajanvaihdosten matalan kynnyksen neuvontapalvelu – Luopuja perheytyksessä

Palvelukuvaus on tarkoitettu kuvaamaan yrittäjän kanssa toteutettavan vuorovaikutuksen keskeisiä teemoja. Tavoitteena on antaa yrittäjän kertoa omaa tarinaansa ja suunnitella sitä eteenpäin. Teemat toimivat neuvojan muistilistana tärkeimmistä keskusteltavista asioista. Kaikki kysymykset eivät ole aiheellisia kaikissa tapauksissa, vaan muistilistaa sovelletaan tapauskohtaisesti.

Teema	Huomion kohteet
1. Yhteydenotto	<ul style="list-style-type: none">• Sovitaan tapaamisen ajankohta, tapa ja paikka • Yrittäjää pyydetään valmistautumaan tapaamiseen miettimällä omia tavoitteitaan yrityksen, oman uran, jatkajan ja muun perheen suhteen • Yrittäjää pyydetään valmistautumaan esittelemään yrityksen omistajat ja omaisuuden
2. Yrittäjä	<ul style="list-style-type: none">• Millainen henkilö ja perhe?

	<ul style="list-style-type: none">• Milloin luopumassa yrityksestä?• Miksi kyseinen aikataulu?• Mikä rooli spv:n jälkeen?
3. Liiketoiminta	<ul style="list-style-type: none">• Asiakkaat, palvelut ja tuotteet

	<ul style="list-style-type: none">• Yhteistyökumppanit ja tavarantoimittajat • Ydinosaaminen ja kilpailuetu • Onko jokin edellisistä riippuvainen nykyisestä yrittäjästä?
4. Yritys	<ul style="list-style-type: none">• Yrityksen historia ja omistus

- Talous: maksuvalmius, kannattavuus, omaisuuserät ja velat
- Markkina-asema, markkinoiden ennuste
- Keskeisimmät sopimukset
- Henkilöstö

5. Yrityksen luovutus jatkajalle - sukupolvenvaihdos	<ul style="list-style-type: none">• Miten luopuja on aloittanut luopumisprosessin? Omistus, valta, vastuu, tiedon siirto, luopujan muu ajankäyttö ja harrastukset • Mitä jatkaja tekee nyt, millaiset valmiudet hänellä on? • Millaisia valmiuksia jatkajan tulisi vielä hankkia ennen yrityksen haltuunottoa? • Mitä jatkajan kanssa on keskusteltu?

- Mitä muun perheen kanssa on keskusteltu?
- Mikäli ei ole keskusteltu, se on ensimmäinen tehtävä. Kehota sopimaan täsmällinen aika ja paikka rauhalliselle kohtaamiselle, missä jokainen osapuoli saa esittää omat ajatukset, tavoitteet ja suunnitelmat.
- Yrityksen tuottoarvon ja substanssiarvon muodostumisen pääperiaatteet
- Verottajan suhtautuminen erilaisiin kauppahintoihin spv:ssa, verohuojennusten edellytykset ja vaatimukset

	<ul style="list-style-type: none">• Vaihtoehtojen tarkastelu: mitä toimenpiteitä yrityksen tase-erien suhteen tulisi tehdä, millaiseksi luopujan oma talous muodostuu?
6. Yhteenveto ja suositukset jatkotoimenpiteistä	<ul style="list-style-type: none">• Tilanne • Tavoite • Toimenpiteet ja ehdotus parhaista asiantuntijoista edistämään yrittäjän tavoitteiden saavuttamista



--	--



Huomioitavia asioita neuvontatapaamiseen – Luopuja perheyrytyksessä

Ennen neuvontaa

- eri ikäiset käyttävät erilaisia yhteydenottoväyliä; nuoret digitaalisia väyliä ja eläköityvät soittavat puhelimella mieluiten
- tarkista, mikä yritys täsmälleen on kyseessä ja tutustu siihen alustavasti

Neuvontatapaamisen aikana

- muista, että asiakas ei välttämättä ymmärrä ammattikieltä tai -termejä
 - älä yli- tai aliarvioi asiakkaan osaamista
- rohkaise keskustelemaan perheen ja muiden osallisten kanssa mieluummin enemmän kuin vähemmän
- tee tapaamisen pohjalta tehtävälista asiakkaalle ja polku kohti luopumista ja spv:tä
- kehoita keskustelemaan spv:n jo toteuttaneiden yrittäjien kanssa

Neuvontatapaamisen jälkeen

- ole käytettävissä, mutta älä tee yrittäjälle kuuluvia toimenpiteitä hänen puolestaan
- rohkaise luopujaa uusissa oudoissa vaiheissa